

BTS MCO Management Commercial Opérationnel

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ACF
Bruno FERREZ
05.56.33.81.61
contact.acf@bordeauxformation.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)
Elève sous statut scolaire

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Les prérequis nécessaires pour bénéficier de la formation sont : • Être titulaire du baccalauréat • Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Au terme de la formation, l'apprenant doit être capable de : • Permettre à un client d'accéder à une offre de produits ou de services, • Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre dans une unité commerciale, • Gérer de manière opérationnelle une unité commerciale, • Intégrer les outils digitaux dans sa pratique professionnelle, • Animer et superviser les activités de l'équipe, en évaluer l'efficacité A l'issue de cette formation, et suivant l'entreprise dans laquelle l'apprenant travaillera, il est possible d'évoluer vers des postes du type : • Conseiller.ère de vente et de services, vendeur.se conseil, vendeur.se ou conseiller.ère e-commerce, chargé.e de clientèle, chargé.e du service client, marchandiseur.euse, manager adjoint.e, manager d'une unité commerciale de proximité

Contenu et modalités d'organisation

BLOC DE COMPETENCES 1 (U41) : RNCP34031BC01 DEVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL • Assurer la veille informationnelle et commerciale, • Réaliser des études commerciales, • Exploiter des informations sur le marché, les clients, la concurrence, les produits et services de l'unité commerciale, • Vendre et entretenir la relation client, • Comprendre les principes fondamentaux de l'omnicanalité, la digitalisation de la relation commerciale, • Caractériser les leviers de fidélisation de la clientèle et son développement. BLOC DE COMPETENCES 2 (U42) : RNCP34031BC02 ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE • Elaborer une offre « produits et services » adaptée à la clientèle, • Veiller à la fonctionnalité et à l'attractivité de l'espace commercial, • Proposer et mettre en place des actions de promotion, d'animation, • Concevoir et mettre en place la communication commerciale, • Développer les performances de l'espace commercial, • Comprendre les caractéristiques de la politique commerciale des enseignes, • Identifier et utiliser la communication digitale par les réseaux sociaux, • Evaluer l'action commerciale. BLOC DE COMPETENCES 3 (U5) : RNCP34031BC03 ASSURER LA GESTION OPERATIONNELLE • Assurer la gestion quotidienne de l'unité dans le respect des contraintes d'objectifs et de budgets de la politique commerciale, • Prévoir et budgétiser l'activité, • Participer à la gestion des approvisionnements et le suivi des achats, • Analyser les résultats économiques et proposer des mesures correctives pour corriger les écarts, • Mettre en place un reporting pour suivre et communiquer les résultats, • Maîtrise des outils bureautique. BLOC DE COMPETENCES 4 (U6) : RNCP34031BC04 MANAGER L'EQUIPE COMMERCIALE • Organiser le travail de l'équipe en tenant compte des contraintes commerciales et réglementaires concernant le temps de travail des collaborateurs, • Déterminer les besoins en personnel et en formation, • Identifier les rituels managériaux pour motiver une équipe, • Conduire un processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs, • Evaluer les performances individuelles et collectives de l'équipe. BLOC DE

...

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

BTS management commercial opérationnel - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

BTS management commercial opérationnel - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Et après ?

Suite de parcours

A la suite de cette formation, une poursuite d'étude sur un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le domaine est possible : de niveau type Bachelor (Bac + 3)

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00217842	du 01/03/2021 au 30/06/2023	Bordeaux (33)	ACF		Non éligible	 
00252137	du 02/07/2021 au 30/06/2023	Bordeaux (33)	ACF		Non éligible	 
00252239	du 01/07/2022 au 28/06/2024	Bordeaux (33)	ACF		Non éligible	 
00333371	du 11/09/2023 au 30/06/2025	BORDEAUX (33)	ACF		Non éligible	

00422966

du 19/09/2024 au
30/06/2026

Bordeaux (33)

ACF

Non
éligible



00542130

du 16/09/2025 au
31/08/2027

Bordeaux (33)

ACF

Non
éligible



00638696

du 15/09/2026 au
31/08/2028

Bordeaux (33)

ACF

Non
éligible

